

Eröffnungsrede Giorgio Pradelli

Private Banking Day «Swissness in Private Banking and Beyond»

Zürich, 27. Mai 2025

Sehr geehrter Herr Bundesrat Parmelin
Sehr geehrte Frau Staatssekretärin Stoffel
Exzellenzen
Sehr geehrte Mitglieder der ABPS und der VAV
Sehr geehrte Damen und Herren

Ich freue mich sehr, Sie heute im Namen der VAV und der ABPS zum 9. Private Banking Day begrüßen zu dürfen. Ich werde meine Einleitung auf Deutsch halten. Ich werde mich dabei auf die Essenz der Botschaft konzentrieren – weniger auf die Eloquenz.

Zu Beginn möchte ich Ihnen herzlich dafür danken, dass Sie sich für unseren Anlass Zeit genommen haben. Wir freuen uns ausserordentlich, heute so zahlreiche Gäste und hochkarätige Referenten und Referentinnen zu begrüßen.

Banking ist eine der Branchen, die in der Schweiz seit dem 18. Jahrhundert Tradition haben und für welche unser Land weltweit bekannt ist. Unsere Kunden wünschen sich von ihrer «Schweizer Bank» in erster Linie Stabilität und Sicherheit – vielleicht sogar mehr denn je in Zeiten des geopolitischen Wandels. Doch «Swissness» steht für viel mehr als Tradition, Sicherheit und Stabilität.

Welches sind die anderen Erfolgsfaktoren für Privatbanken und Unternehmen in der Schweiz? Und wie können wir sicherstellen, dass das Streben nach Exzellenz auch weiterhin ein typisch schweizerisches Attribut bleibt? Diesen Fragen möchten wir heute zusammen auf den Grund gehen.

Den Auftakt macht unser Wirtschaftsminister, Herr Bundesrat Guy Parmelin. Er wird uns die Grussbotschaft der Landesregierung überbringen.

Danach hören wir von einer anderen Schweizer Traditionsbranche: Chris Grainger-Herr, CEO IWC Schaffhausen, spricht über die Bedeutung von Swissness in der Uhrenindustrie.

Dann freuen wir uns auf die Paneldiskussion. Dr. Daniela Stoffel, Staatssekretärin für Internationale Finanzfragen, Simone Wyss Fedele, CEO Switzerland Global Enterprise, Prof. François Degeorge, Managing Director des Swiss Finance Institute und Georg Schubiger, Co-CEO Vontobel und Vizepräsident der VAV werden ihre Perspektiven auf das heutige Thema einbringen. Grégoire Bordier, der Präsident der ABPS, wird Ihnen dann in seinen Schlussbemerkungen vor dem Flying Lunch einige Gedanken mit auf den Weg geben.

Die Wirtschaftsjournalistin und Moderatorin Carolyn Roth wird uns durch den Anlass führen. Sie hat sich ja bereits kurz vorgestellt.

Nun kurz zur aktuellen Lage der Vermögensverwaltungsbranche

Meine Damen und Herren, die Vermögensverwaltungsbranche ist ein zentraler Pfeiler unseres Finanzplatzes – und damit für die Schweizer Wirtschaft insgesamt. Die 31 Mitglieder von VAV und ABPS beschäftigen insgesamt über 30'000 Mitarbeitende und verwalten Vermögen in Höhe von knapp CHF 2'400 Mrd., also 2,4 Billionen (auf English Trillion).

Lassen Sie mich eines vorweg nehmen: Grundsätzlich sind wir für die Zukunft unseres Finanzplatzes, insbesondere für die Vermögensverwaltung, sehr zuversichtlich. Die Ausgangslage ist gut, denn das Wachstum der weltweiten Privatvermögen dürfte in den kommenden Jahren robust bleiben. An diesem Trend werden auch die gegenwärtig volatilen Märkte mittel- bis längerfristig nichts ändern. Unsere internationalen Kunden bleiben als Global Citizens sehr mobil.

Sie schätzen die exzellente Qualität unserer Dienstleistungen. Wir beraten sie global, unabhängig und über Generationen hinweg. Zudem ist Private Banking mit einer Schweizerischen Privatbank gerade in den aktuell turbulenten Zeiten ein wichtiges Mittel zur geopolitischen Risikodiversifikation. Der Schweizer Finanzplatz und insbesondere die Vermögensverwaltungsbanken haben sich in den letzten Jahren als widerstandsfähig und agil erwiesen. Das ist wichtig für das Vertrauen unserer Kunden.

Auch die Studie von Oliver Wyman – die vor kurzem im Auftrag der Bankiervereinigung erstellt wurde – hält fest: Die Schweiz ist das führende internationale Zentrum für Private Banking und Wealth Management¹.

Es hiess immer wieder der Finanzplatz Schweiz würde innerhalb der nächsten 3-5 Jahre von anderen Finanzplätzen überholt. Dies wurde eine Art «Rolling Forecast», der bisher aber nie eingetroffen ist. Hoffentlich bleibt das auch so. Doch wir müssen uns bewusst sein, dass andere Finanzzentren wie Hongkong, Singapur, Luxemburg, die UK und sogar die USA mit viel institutioneller Unterstützung versuchen, uns diesen Rang abzulaufen.

Als Branche, als Banken und als Bürgerinnen und Bürger sollten wir also mit Stolz auf diesen Spitzenplatz blicken und ihm Sorge tragen. Denn der Spitzenplatz ist uns keineswegs garantiert.

Unser Finanzplatz verfügt über ein einzigartiges Ökosystem von Finanzinstituten, das wesentlich zu unserem Erfolg beiträgt. Die Banken stehen in einem gesunden Wettbewerb, wir profitieren von einem ausgezeichneten Talentpool und räumlicher Nähe. Dies fördert Innovation und führt zu exzellenter Qualität. Auch wenn wir individuelle Strategien verfolgen, sind wir Schweizer Privatbanken uns einig darüber, dass Swissness zu unserer DNA gehört.

Wir alle sind interessiert an einem stabilen Schweizer Finanzplatz, der langfristig erfolgreich ist und wettbewerbsfähig bleibt. Das bedingt, dass sich alle Akteure gemeinsam für optimale Rahmenbedingungen einsetzen. Unseres Erachtens sind dafür drei Aspekte wichtig:

1. Stabilität. Denn stabile politische Rahmenbedingungen waren und sind auch nach wie vor ein Vorteil der Schweiz – weit über das Banking hinaus.
2. Proportionalität. Das heisst eine Regulierung mit Augenmass, welche die Grösse, das Risikoprofil und die Rechtsform der Banken berücksichtigt.
3. Wettbewerbsfähigkeit: Also Rahmenbedingungen, die grundsätzlich ein «level playing field» mit anderen globalen Finanzplätzen schaffen.

Während die ersten beiden Faktoren relativ breit diskutiert und akzeptiert sind, scheint der dritte Punkt der Wettbewerbsfähigkeit in der öffentlichen Debatte bisweilen oft vergessen zu gehen.

¹ [Oliver Wyman, \(2025\). Der Schweizer Bankensektor: Rolle und Relevanz für die Schweiz.](#)

Jedoch ist es für unsere Branche sehr wichtig, dass die öffentliche Debatte den Blick über die Landesgrenzen hinaus richtet, denn...

....das Private Banking ist eine Exportindustrie.

Private Banking-Dienstleistungen werden von hochqualifizierten Arbeitskräften in der Schweiz für Kunden innerhalb, aber eben auch ausserhalb der Landesgrenzen erbracht – sie werden also exportiert. Über die Hälfte (60%) der in der Schweiz verwalteten Vermögen stammen von Kunden, die im Ausland ansässig sind.

Die Bedeutung des Finanzplatzes schlägt sich auch in der Handelsstatistik nieder. Im Jahr 2023 exportierte die Schweiz Bankdienstleistungen im Wert von CHF 24 Mrd. (ohne Versicherungsdienstleistungen), was allein 16% der Dienstleistungsexporte der Schweiz ausmacht². Zum Vergleich: Im selben Jahr beliefen sich die Uhrenexporte auf CHF 27 Mrd³.

Wie jede andere Exportindustrie ist auch das Private Banking vom Zugang zu den globalen Märkten abhängig. Die Sicherung und Verbesserung des Marktzugangs wird deshalb für unsere Branche von grosser Bedeutung bleiben. Es ist zentral, dass die Schweiz die Diskussionen mit der EU weiterführt. Wir begrüssen auch den Abschluss der substanziellen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU für ein Abkommen zum bilateralen Weg.

In dieser Hinsicht war die Wiederaufnahme des Dialogs über die Finanzmarktregulierung im Juli 2024 ein erster wichtiger Schritt. Dort konnte auch der institutsspezifische Ansatz, der ja von der Branche entwickelt worden ist, thematisiert werden.

Meine Damen und Herren, lassen sie mich abschliessend zusammenfassen:

Wir müssen den Blick über die Landesgrenzen hinaus richten, denn die «Marke Schweiz» spielt für die Exportindustrie eine wichtige Rolle.

Die «Marke Schweiz» ist ein Erfolgsfaktor im globalen Wettbewerb. Nicht nur im Private Banking aber auch in anderen Branchen, wie zum Beispiel der Pharma- oder der Uhrenindustrie. Denn «Swiss-Made»-Produkte stehen für Zuverlässigkeit, Innovation und herausragende Qualität.

In den nächsten Stunden werden wir gemeinsam versuchen zu erörtern, was «Swissness» heute genau bedeutet.

Doch eines steht fest: Die Dynamik und die Anstrengungen des Privatsektors tragen wesentlich zu diesem Erfolg bei. Der Erfolg ist aber auch das Ergebnis einer langfristigen Vision der Schweizer Politik, Diplomatie und Behörden, denen es immer wieder gelungen ist, wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen zu schaffen.

Für den langfristigen Erfolg der Schweiz als Private Banking-Standort bedeuten heute optimale Rahmenbedingungen – wie erwähnt – Stabilität, Proportionalität und Wettbewerbsfähigkeit.

² BAK Basel. (2024). *Volkswirtschaftliche Bedeutung des Schweizer Finanzsektors*. (Registrierung erforderlich)

³ BAZG. (2025). *Schweizerischer Aussenhandel - Jahr 2024: Durchzogenes Bild trotz Exportrekord*.

Für uns ist deshalb klar: Eine gute Zusammenarbeit und der Dialog aller privaten und öffentlichen Akteure sind für die Fortsetzung unserer «Swiss-made» Erfolgsgeschichte entscheidend.

Deshalb freuen wir uns auf den Austausch mit all unseren Stakeholders – heute beim Private Banking Day und bei jeder anderen Gelegenheit.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich nun besonders das Wort an Herrn Bundesrat Guy Parmelin übergeben zu dürfen.